

- висока вартість кредитних ресурсів, недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування виробників і споживачів продукції;
- застарілість основних фондів, низький їх технічний відсутність обладнання, придатного до переналагодження без значних витрат для впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- низький кадровий потенціал;
- низька інвестиційна привабливість;
- низька інноваційна активність.

Для перетворення машинобудування на конкурентоспроможну, ефективну, високотехнологічну і сприйнятливу до інновацій галузь, що динамічно розвивається, необхідно вирішити такі завдання:

- переглянути умови та ставки кредитування для підприємств машинобудування;
- збільшити фінансування галузі з боку держави;
- збільшити інвестиційну привабливість підприємств галузі;
- підвищити конкурентоспроможність машинобудівної продукції шляхом впровадження нових технологій виробництва та сучасного обладнання;
- поліпшити забезпечення висококваліфікованими науковими і робочими кадрами.

*Література:*

1. [Електронний ресурс] – Доступний з <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Фаринович І.В. Тенденції розвитку машинобудівної галузі в економічному розвитку країни/Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 83-88.
3. Державна програма розвитку машинобудування на 2006-2011 pp. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.search.ligazakon.ua>.
4. Савченко С.М. Конкурентоспроможність українського машинобудівного комплексу на зовнішніх та внутрішніх ринках
5. [Електронний ресурс] – Доступний з [http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/germany/ua/40583/1-maschinenbau\\_de\\_2010](http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/germany/ua/40583/1-maschinenbau_de_2010). 3

**Мамедова Л.Т.**

## **Факторы организационного развития предприятий телекоммуникационной отрасли в Украине**

Процесс глобализации экономической жизни и растущая роль технологических инноваций серьезно повысили роль информации как одного из ключевых факторов обеспечения конкурентоспособности в современной экономике. Телекоммуникации стали неотъемлемой частью бизнеса и обеспечивают внутренние и международные

потоки информации в процессе принятия деловых решений, что обуславливает актуальность и необходимость проведения исследований по выбранной теме.

Телекоммуникации - это передача излучения и/или прием знаков, сигналов, письменного текста, изображений из звука или сообщений любогородапорадио, проводным, оптическими или другим электромагнитным системам; а телекоммуникационная услуга(услуга) - продукт деятельности оператора/или провайдеров телекоммуникаций, направленный на удовлетворение потребностей потребителей в сфере телекоммуникаций.

Конец XX – начало XXI века стал временем стремительных технологических изменений в телекоммуникационной отрасли. Производители и операторы предложили потребителям множество новых услуг и устройств. Большинство технологических инноваций оказались востребованными населением, корпорациями и государствами.

Целью работы является анализ факторов развития предприятий телекоммуникационной отрасли Украины.

Для достижения поставленной цели в работе были поставлены и решены следующие задачи:

- определение основных тенденций развития телекоммуникационного рынка в Украине;
- определение факторов организационного развития предприятий телекоммуникационной отрасли.

Ниже представлены основные тенденции рынка телекоммуникаций в Украине:

1. Падение потребительского спроса порождает острую конкуренцию за долю на рынке. Предприятия, желающие поддерживать существующие темпы роста, начинают искать новые способы увеличения количества абонентов.

2. Приобретает большое распространение ценовая конкуренция, рост рекламы и другие агрессивные методы борьбы.

3. Потребители становятся более требовательными и требуют больших выгод при осуществлении повторных покупок. Когда потребители освоили услугу и ознакомились с аналогами конкурентов, им легче оценить различные виды предоставляемых услуг и использовать имеющуюся у них информацию для того, чтобы стимулировать провайдеров сделать условия покупки более выгодными.

4. Конкуренция часто оказывает большое влияние на издержки и уровень обслуживания. Поскольку все производители Интернет услуг начинают предлагать товар с теми характеристиками, которые предпочитают покупатели, выбор последних будет зависеть в большей степени от того, какой провайдер предложит товар по оптимальному для покупателя соотношению цены и уровня обслуживания.

5. Снижение темпов роста отрасли означает замедление развития производственных мощностей. Каждая фирма должна отслеживать планы конкурентов по увеличению производственных мощностей и регулировать свои собственные объемы предоставления услуг. В условиях медленного роста отрасли ошибка в определении того, насколько следует увеличить производственные

мощности в течение короткого отрезка времени, может отрицательно повлиять на прибыль предприятия в будущем.

6. Усложнение инновационного процесса и процесса поиска новых способов применения. Для производителей услуг становится сложнее разрабатывать новые модификации, находить новые способы применения их услуг и поддерживать заинтересованность потребителей.

7. Доходность отрасли падает периодически или постоянно. Замедляющийся рост и возросшая конкуренция оказывают свое негативное влияние на размер прибыли. Самый тяжелый удар испытывают слабые предприятия с низкой производительностью.

8. Ужесточение конкуренции порождает ряд слияний и поглощений среди бывших конкурентов, оставляет позади (вне отрасли) слабых, а в целом приводит к консолидации отрасли. Иногда складывается ситуация, что можно дешево приобрести потерпевшие крах компании-конкуренты. Приобретение по выгодным ценам фирм может обеспечивать низкие издержки, если оно также обеспечивает возможности увеличения эффективности производства. Кроме того, к компании переходит клиентура приобретенного конкурента. Самыми выгодными приобретениями являются те, которые существенно усиливают конкурентные позиции фирмы-покупателя. Предприятия, работающие неэффективно, и предприятия со слабыми конкурентными стратегиями не в состоянии выжить в быстрорастущей отрасли в условиях роста объемов продаж.

9. Усиление внимания снижению издержек. Ужесточающаяся конкуренция вынуждает предприятия сокращать издержки. Такие усилия могут быть направлены на различные сферы деятельности: предприятия могут добиваться более выгодных цен у поставщиков, переключаться на использование более дешевого сырья, более экономично осуществлять разработку услуг, увеличивать производственную и сбытовую эффективность и проводить реорганизацию внутрифирменного управления.

В табл. 1 представлены факторы, влияющие на деятельность предприятий телекоммуникационной отрасли.

За последние 15 лет в телекоммуникационной отрасли Украины было осуществлено значительное число инициатив по реформированию, в том числе регулированию отрасли. Тем не менее, сегодня Украина по многим параметрам, характеризующим отрасль и регулирование в отрасли, значительно отстает от развитых стран и находится лишь на 50 месте среди 159 стран. Постоянное отслеживание новых перспективных технологий и моделей построения бизнеса и последующее стимулирование их развития однозначно способствует развитию отрасли.

**Табл. 1 – Факторы, влияющие на деятельность предприятий телекоммуникационной отрасли**

Фактор	Составляющие фактора	Содержание фактора
Политический	Законодательная база; Внешнеэкономическая деятельность; Состояние и темпы развития экономики в целом.	Большинство предприятий телекоммуникационной отрасли закупают сырье (кабель), оборудование и комплектующие заграницей, а именно в Китае и Индии, что и обуславливает влияние фактора внешне-экономического со-трудничества на развитие предприятия. Законодательная база является основой функционирования и в Украине она состоит из указов Президента, Законов Украины «Про телекоммуникации», «Про доступ к публичной информации», «Про радиочастотный ресурс Украины», «Про информацию», «Про защиту информации в информационно-телекоммуникационных системах», а также актов Кабинета Министров.
Экономический	Инвестиции; Состояние рынка, отрасли конкуренция на рынке телекоммуникаций; Конкуренция на рынке труда.	Развитие предприятий этой отрасли в большой степени зависит от инвестиционных вливаний в развитие, т.к этому способствует высокий уровень конкуренции на рынке предоставления телекоммуникационных услуг. Конкуренция на рынке труда также стимулирована конкуренцией на рынке в целом и является весомым фактором, влияющим на развития телекоммуникационного предприятия.
Технический	Инновации; Длительность жизненного цикла продукции, производства и технологии; Внедрение разработок науки и техники.	Технический фактор является самым весомым и определяет способность конкурировать на рынке оказания услуг. Инновации, внедрение разработок и стимулирование научной деятельности на предприятии является залогом успеха на предприятиях телекоммуникационной отрасли.
Социально-психологический	Ценности и установки; Менталитет и культура; Структура населения; Образ жизни и организация досуга.	Культура, менталитет и ценностные установки влияют на спрос телекоммуникационных услуг и как следствие на предприятия этой отрасли. В период кризиса в Украине наблюдался рост именно в отрасли телекоммуникаций и связано это было с тем, что это стало заменой другим более дорогим способам организации досуга.

Проведя анализ отрасли и выявив основные факторы, влияющие на деятельность предприятий телекоммуникационной отрасли можем заметить, что необходимо сотрудничество с учеными и внедрение новейших технологий, что и

приведет к улучшению качества предоставляемых услуг и возможности конкурировать на международных рынках.

*Література:*

- 1.Закон України „Про телекомунікації „, від 18.11.2003 № 1280-IV
- 2.Менеджмент в телекоммуникациях/ Под ред. Н.П. Резниковой, Е.В. Деминой.- М.: Эко – Трендз,2005.- 392 с.: ил.

***Митрофанова М.О., к.е.н., доц. Кринська Л.І.***

## **Формування системи внутрішнього контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

В ринкових умовах господарювання зростає значення функції управлінського контролю. Контроль стає необхідним, по-перше, для усунення невизначеності інформації про ситуацію, що склалась на підприємстві; по-друге, для попередження можливості виникнення пов’язаних з цією невизначеністю кризових ситуацій; і, по-третє, для забезпечення та постійного підтримання умов успішної діяльності підприємства.

Найбільш досконалою формою організації контролю зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на підприємстві є запровадження його як функціонально відокремленого напрямку економічної роботи на підприємстві. Контроль ЗЕД включає в себе встановлення цілі підприємства в області ЗЕД, поточний збір та обробку інформації для прийняття управлінських рішень, здійснення функцій контролю відхилень фактичних показників ЗЕД підприємства від планових, а також підготовку рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Координуючи, інтегруючи та спрямовуючи діяльність усієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контроль виконує функцію “управління управлінням” і являє собою синтез планування, обліку, контролю, економічного аналізу, організації інформаційних потоків тощо.

Система контролю існує на всіх діючих підприємствах, хоча її має різні форми прояву. Проте чим більше підприємство та складніша його організаційна структура, тим більше значення приділяється даній системі та виникає необхідність у підвищенні якості інформації, яку вона надає менеджерам. Тому при запровадженні системи внутрішнього контролю обов’язково потрібно враховувати структуру організації діяльності підприємства.

Процес контролю ЗЕД передбачає дві основні форми його організації: структурно-функціональну (передбачає наявність функціональних зв’язків між структурними підрозділами) та пряму (передбачає виділення спеціалізованих служб, основним завданням яких являється здійснення контролю ЗЕД).

Слід відмітити, що керівники і спеціалісти структурних підрозділів іноді контролюють процеси господарської діяльності розрізено, непланомірно і